

Télétravail et prestations intellectuelles. Arnaque ou vérité ?

THIERRY SECQUEVILLE PRO · DIMANCHE 10 SEPTEMBRE 2017 ·

Beaucoup d'acteurs sur le net proposent des plateformes de mise en relation entre indépendants / auto-entrepreneurs / télétravailleurs et des clients potentiels.

Que ce soit des plateformes de télétravail, pour auto-entrepreneurs / indépendants (la nouvelle manne pour ces plateformes) ou spécialisées par métier (ou secteurs d'activité), il y a plus souvent des arnaques organisées que de réelles plateformes à valeur ajoutée pour vous, télétravailleur, auto-entrepreneur ou indépendant. Les seuls à faire réellement du chiffre d'affaire sont ces plateformes et encore.

Beaucoup de ces plateformes ont pour objectif secret, inavouable et ultime de constituer des bases de données massives (clients et prestataires) afin, à un moment, de faire transiter du business par leur plateforme en changeant le modèle économique (bizarre, non ?):

“Le client veut un petit site web mobile. La plateforme va alors devenir miraculeusement prestataire en vendant 4500 € le site au client et en l'achetant 1500 € à un des prestataires de la plateforme” (je l'ai vu).

Il est relativement aisé pour tout bricoleur en informatique de monter ce type de plateforme, tout seul, à l'aide d'un stagiaire ou d'un développeur d'un pays en voie de développement (pour un coût dérisoire).

Il arrive donc souvent qu'il n'y ait qu'une personne derrière la plateforme (ou à peu près) malgré des phrases comme “nous sommes une équipe”, “nous prospectons pour vous”, etc.

Dans certains cas, la plateforme se “maquera” avec une structure associative faisant travailler gratuitement en téléprospection des demandeurs d'emploi (ou contrats aidés) sous le couvert de recherche personnelle ou pour le collectif (promesse de formation au télémarketing et à la téléprospection). Cela permet de constituer des bases de données gratuites, le plus souvent payées par des aides publiques associatives.

Mais ne généralisons pas. Des dirigeants de plateforme sont honnêtes.

En terme de fonctionnement :

1 - En fouillant un peu, vous vous apercevrez que ces plateformes vous proposent le plus souvent des offres gratuites qui existent par ailleurs sur le net. Des petits programmes en ligne pompent les offres sur les sites d'origine pour les afficher sur la plateforme (flux RSS, extensions wordpress/CMS, petits programmes en PHP, etc.).

En fait, vous payez pour des offres gratuites disponibles sur le net. ;-(

Du point de vue éthique, ces services en ligne devraient être gratuits.

2 - Les formules payantes seront le plus souvent un abonnements annuels (le plus souvent) payant ou la vente de coordonnées de clients fantômes en demande.

1. En suivant les indicateurs de suivi en ligne (mise en relations, concurrents positionnés sur l'offre, etc.), on s'aperçoit qu'en quelques secondes (une fois qu'on a payé pour un contact), plein d'autres concurrents (absents juste avant) apparaissent comme ayant été mis en relation avec ce client. C'est de l'esbroufe et de la com comme sur les plateforme de réservation d'hôtel. Le plus souvent, plus de réponse du client, quand il ne vous a pas demandé avant de lui faire un travail gratuit pour pouvoir faire son choix (logo, infographie, etc.) ou négocié un tarif avec une remise de 50 %. La plupart du temps il répondra, après de nombreuses relances, qu'il a finalement trouvé un prestataire hors plateforme.
2. Les abonnements mensuels ou annuels (la plupart du temps) n'engagent la plateforme qu'à l'encaissement de votre règlement. Dans le meilleur des cas, ils essayeront de vous faire avoir une unique prestation du montant de votre abonnement mensuel pour pouvoir vous proposer le renouvellement de votre abonnement pour l'année d'après.

Evaluation

Comment les évaluer pour ne pas se faire pigeonner ou arnaquer (car c'est le sujet qui nous intéresse) ?

N.B : suite à cet article, elles seront peut-être amenées à s'adapter pour faire illusion ou pour le bien des clients / prestataires (ce qui serait préférable).

1. Choisissez de préférence une plateforme qui se paye sur les prestations vendues (payées) via son intermédiaire et non sur de la mise en relation (le plus souvent bidon). Cela impliquera la plateforme dans la réussite de votre activité (ce qui est préférable). Seule exception peut-être pour les plateformes (appli smartphone) qui offrent réellement une place de marché innovante, réactive, qui donne des résultats (chiffre d'affaire pour les prestataires et satisfaction pour les clients) et qui vous invite à partager publiquement votre expérience de la plateforme.
2. Privilégiez donc les plateformes qui vous proposent une application mobile à installer (notifications sur le smartphone, etc.). Pas juste un site web en version mobile car cela représente un coût et disqualifie d'emblée les bricoleurs isolés (ou pseudo isolés).
3. Si c'est une plateforme très réactive (je parle de la relation réelle avec les clients et prestataire) et bien structurée pour du service 95 % à distance (appli mobile très fonctionnelle et récente, place de marché en ligne par exemple). Plus vous aurez d'interaction avec l'application pour mobile (donc moins d'interactions humaines avec la plateforme), moins les services devraient être coûteux et plus vous aurez d'opportunité de business.
4. Choisissez une plateforme où vous aurez la possibilité d'identifier (réputation publique) et de rencontrer les gestionnaires de la plateforme (si possible): événements physique, soirées workshop, webinaires, etc.
Faites des recherches sur le net avec les mots clef "arnaque" + le nom de la plateforme. Les résultats générés auront été postés par des arnaqués ou déçus. Vous pouvez même

entrer en discussion avec eux via les forums. Les mots clef , “avis” + le nom de la plateforme vous donneront souvent des posts rédigés par les plateformes elles-même (donc des faux avis).

5. Rencontrez au moins une fois les gestionnaires dans leurs locaux de travail. S'ils ne sont pas transparents à ce sujet, grande méfiance (bricoleurs isolés à leur domicile et effectuant un autre travail en parallèle, plateforme à l'étranger ou en chine, etc.). Ce sont les mêmes types d'arnaque que pour les sites de vente en ligne.

1. 1er truc infaillible, vérifier sur le net l'adresse physique de la plateforme, l'identité du dirigeant et comparez avec l'adresse du domicile du dirigeant.
2. 2ème truc infaillible, vérifier sur infogref (ou autres) les informations sur l'entreprise et le dirigeant, en vérifiant qu'il ne dirige pas plusieurs entreprises sans effectif). Comparez les adresses des entreprises avec l'adresse du domicile du dirigeant. Là, vous saurez tout 😊

6. Privilégiez les acteurs récents dans le secteur (les anciens n'ont rien fait bougé) et ceux qui ne misent pas tout sur le numérique. Cela leur permet de qualifier “pour de vrai” les client/prestataires en développant un réel partenariat gagnant / gagnant. Il y a un bon compromis à trouver entre la relation physique et digitale pour garantir une relation pérenne et productive.

Enfin, utilisez les sites, réseaux sociaux et groupes de discussion ayant pignon sur rue pour partager vos réussites ou vos problèmes avec les plateformes concernées.

C'est justement l'utilité de la création de ce groupe de discussion (client, prestataires, télétravailleurs) autour de ce sujet.

5

1 partage

J'aime

Commenter

Partager

Enregistrer

